VIII kadencja

SEJM RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **Komisji Samorządu Terytorialnego i Polityki Regionalnej (nr 40)**

z dnia 19 maja 2016 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Samorządu Terytorialnego i Polityki Regionalnej (nr 40)

19 maja 2016 r.

Komisja Samorządu Terytorialnego i Polityki Regionalnej, obradująca pod przewodnictwem poseł **Joanny Scheuring-Wielgus (N)**, zastępcy przewodniczącego Komisji, kontynuowała rozpatrzenie:

– informacji na temat zasad realizacji projektów samorządowych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

W posiedzeniu udział wzięła **Agata Kozłowska** ekspert Instytutu Sobieskiego.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Sławomir Jakubczak**, **Dariusz Myrcha** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodnicząca poseł Joanna Scheuring-Wielgus (N):

Dzień dobry państwu. Otwieram posiedzenie Komisji Samorządu Terytorialnego i Polityki Regionalnej. Wszyscy usiedli tak daleko od nas, ale na podstawie listy obecności stwierdzam kworum. Witam panie i panów posłów. Witam zaproszonych gości.

W dzisiejszym porządku dziennym mamy następujący temat. Jest to informacja na temat zasad realizacji projektów samorządowych w ramach partnerstwa publiczno -prywatnego, którą przedstawi pani Agata Kozłowska ekspert Instytutu Sobieskiego. Panią już znamy, ponieważ jest to nasze kolejne spotkanie. Jeżeli nie usłyszę sprzeciwu, uznam przyjęcie dzisiejszego porządku obrad. Sprzeciwu nie słyszę. Stwierdzam przyjęcie porządku dziennego posiedzenia. Panią Agatę Kozłowską proszę o zabranie głosu i przedstawienie informacji. Przypominam, że jest to kolejne posiedzenie, które jest poświęcone tej tematyce. Proszę bardzo, pani Agato.

Ekspert Instytutu Sobieskiego Agata Kozłowska:

Bardzo dziękuję. Szanowni państwo, witam na naszym trzecim spotkaniu, które będzie dotyczyło podsumowania zagadnień, o których mówiliśmy wcześniej. Postaramy się to zrobić jak najszybciej. Głównie skupimy się na omówieniu procedury wyboru partnera prywatnego.

Wcześniej mówiliśmy o pewnych etapach przygotowawczych do wspomnianej procedury, mówiliśmy o analizach, które mają wykazać korzystność tej formuły realizacji inwestycji w stosunku do innych metod realizacji zadań publicznych, ponieważ właśnie to stanowi uzasadnienie, żeby w ogóle sięgnąć po formułę partnerstwa publiczno-prywatnego i sprawdzić, czy dziedzina, w której dane przedsięwzięcie jest realizowane, ma być realizowane przez podmiot publiczny, nadaje się do realizacji z udziałem partnera prywatnego. Przede wszystkim chodzi tutaj o źródło, z którego partner prywatny będzie czerpał zysk, wynagrodzenie za zaangażowanie się w dane przedsięwzięcie, ponieważ źródło wynagrodzenia jest podstawą do podjęcia decyzji przez podmiot publiczny, w jakiej procedurze ma być wybierany partner prywatny.

Przepis art. 4 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym wprowadza trzy możliwości wyboru partnera prywatnego. Wynagrodzenie partnera prywatnego może stanowić prawo do pobierania pożytków z przedmiotu przedsięwzięcia. Ostatnio mówiliśmy, co to są pożytki. Są to opłaty pochodzące z innych źródeł. Mamy więc tutaj do czynienia z wynagrodzeniem partnera prywatnego, które pochodzi z innych źródeł niż od tego podmiotu. Kiedy wynagrodzenie stanowią pożytki albo w przeważającej części wynagrodze-

nie to pochodzi z innych źródeł, a płatności z budżetu publicznego są tylko pewnym uzupełnieniem wynagrodzenia, jakie pobiera partner prywatny, wówczas partnera wybiera się w oparciu o ustawę o koncesji na roboty budowlane lub usługi. Powtórzę, że jeżeli wynagrodzenie partnera prywatnego w całości lub w większości pochodzi z innych źródeł, partner prywatny jest wybierany na podstawie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi.

Jeżeli wynagrodzenie ma inne źródło, źródło publiczne bądź w większości albo w całości pochodzi od podmiotu publicznego – mówiliśmy o opłacie za dostępność – wówczas partner prywatny wybierany jest w jednym z trybów określonych w ustawie – Prawo zamówień publicznych.

Wreszcie trzeci tryb, jaki przewiduje ustawa. Jeżeli z istoty danych przedsięwzięć wynika, że nie stosuje się ustawy – Prawo zamówień publicznych ani ustawy o koncesji – przykładem jest tu budowa sieci szerokopasmowych, które również są realizowane w formule partnerstwa publiczno-prywatnego, a do których nie stosuje się ani ustawy – Prawo zamówień publicznych, ani ustawy o koncesji – wówczas partnera prywatnego można wybrać w innym trybie konkursowym. W praktyce są to negocjacje na podstawie Kodeksu cywilnego, niemniej ma być to tryb, który gwarantuje przejrzystość, konkurencyjność, jawność, transparentność, czyli te wszystkie zasady, które przewidziane są także w ustawie – Prawo zamówień publicznych oraz w ustawie o koncesji na roboty budowlane lub usługi.

Teraz, proszę państwa, jak to wygląda w praktyce? Otóż mamy sytuację, kiedy jesteśmy po analizach. Podmiot publiczny podejmuje decyzję wiedząc, że analizy wskazują określone źródło pochodzenia wynagrodzenia partnera prywatnego. Chce zatem przystąpić do wyboru partnera do realizacji przedsięwzięcia. Obydwie ustawy, które przywołałam, czyli ustawa koncesyjna i ustawa – Prawo zamówień publicznych, przewidują dwuetapową procedurę wyboru partnera prywatnego. Ustawa koncesyjna jest ustawą proceduralną – tak się o niej mówi – ponieważ prawie w całości dotyczy nowego w stosunku do zamówień publicznych trybu wyboru koncesjonariusza.

W przypadku ustawy – Prawo zamówień publicznych mamy kilka trybów do wyboru. W praktyce w przypadku partnerstwa stosuje się jeden tryb. Wskazuje go w swoich wytycznych również Komisja Europejska. Jest to dialog konkurencyjny. Jest to tryb, który praktycznie najczęściej wykorzystywany jest właśnie przy formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Dlaczego? Dlatego że mając analizy, mając pomysł, koncepcję na realizację przedsięwzięcia, podmiot publiczny chce zaangażować partnera prywatnego po to, żeby uczynił on przedsięwzięcie jak najbardziej efektywnym finansowo, ekonomicznie, żeby wniósł swoje know-how, wniósł swoją wiedzę, żeby przedsięwzięcie działało lepiej, żeby było rentowne i jednocześnie, jak najlepiej zabezpieczało potrzeby, pozwoliło zrealizować zadanie publiczne.

Mówiliśmy o komponencie publicznym oraz komercyjnym. W związku z tym przystępując do wyboru procedury, podmiot publiczny bardzo rzadko ma całkowicie sprecyzowane oczekiwania w taki sposób, żeby potrafił je opisać w tak, jak jest to wymagane w ustawie – Prawo zamówień publicznych. W przypadku dialogu konkurencyjnego procedura ta podobnie jak procedura koncesyjna – można powiedzieć, że są to bliźniacze postępowania – umożliwia prowadzenie negocjacji na temat wszystkich aspektów realizacji przedsięwzięcia, aspektów technicznych, finansowych, prawnych, organizacyjnych. Stosuje się ją w przypadku skomplikowanych przedsięwzięć o wielorakim montażu finansowym. A więc tryb z ustawy – Prawo zamówień publicznych, tryb dialogu konkurencyjnego jak najbardziej nadaje się do partnerstwa publiczno-prywatnego.

Jeżeli państwo popatrzycie na różne wykazy, listy projektów partnerstwa publiczno -prywatnego, okaże się, że do większości z nich partner prywatny został wybrany albo w trybie koncesyjnym – było to tzw. partnerstwo publiczno-prywatne w koncesji – albo w jednym z trybów zamówień publicznych. Był to wówczas dialog konkurencyjny.

Pokrótce powiem jak wygląda procedura. Partner prywatny najpierw składa wniosek o udział w postępowaniu. Wniosek jest sprawdzany pod względem tego, czy spełnia warunki. Następnie główny trzon procedury stanowią negocjacje, w których negocjuje się sposób realizacji przedsięwzięcia, sposób jego finansowania. Partnerzy, którzy prze-

szli przez pierwsze sito, którzy spełniają warunki formalne udziału w danym postępowaniu, następnie dopuszczani są do negocjacji. Po negocjacjach, kiedy podmiot publiczny może sformułować określone warunki, kiedy widać, że koncepcja klaruje się w taki sposób, żeby można było ją ostatecznie opisać, przygotować specyfikację istotnych warunków zamówienia i zaprosić do składania ofert, kończy negocjacje, podmioty, które brały udział w negocjacjach albo w dialogu konkurencyjnym, jeżeli mamy postępowanie w trybie ustawy – Prawo zamówień publicznych, zaprasza do składania ofert i wybiera ofertę najkorzystniejszą z tych, które zostały złożone.

Jak to wygląda w praktyce? Postępowanie często trwa dwa, a nawet trzy lata. W przypadku mniejszych przedsięwzięć, zamyka się w przedziale około jednego roku. Głównym elementem, który decyduje o bardzo długim okresie trwania całej procedury, są negocjacje. W praktyce wygląda to tak, że są rundy negocjacyjne, na które zjeżdżają partnerzy. Negocjuje się wtedy określone zagadnienia, czy to finansowe, czy to prawne, czy to techniczne. Bardzo często jest tak, że etap wstępny, jak to ostatnio miało miejsce w przypadku spalarni w Gdańsku – obecnie procedura ta jest w toku – kwalifikacja wykonawców, etap składania wniosków trwa od ponad roku. Negocjacje dopiero się rozpoczęły, dlatego że odwołania nie pozwoliły na rozpoczęcie negocjacji. Zdaje się, że było tam dwanaście firm, a podmiot publiczny dopuszczał pięć. Co chwila jedna z firm odwoływała się nie będąc zadowoloną z rankingu wniosków, ponieważ odpadała, nie załapywała się do pierwszej piątki. Odbyły się więc postępowania. Jeżeli chodzi o większe przedsięwzięcia, rok, dwa lata trwały same negocjacje. Następnie było zaproszenie do składania ofert i wreszcie wybór najkorzystniejszej oferty.

Jeżeli chodzi o elementy, które odróżniają postępowania w przypadku projektów partnerstwa publiczno-prywatnego od zwykłych postępowań przetargowych, od zwykłych postępowań zamówieniowych, to oprócz tego, że mamy zazwyczaj dwuetapową procedurę nie stosuje się kryterium ceny albo kryterium to nigdy nie jest przeważające. W tej chwili jest przygotowywana nowelizacja ustawy – Prawo zamówień publicznych. Są tam wprowadzane pewne zmiany, ale w ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz w ustawie koncesyjnej już wcześniej wskazywano, że z tego względu, że korzystność partnerstwa publiczno-prywatnego nad tradycyjnymi formułami realizacji przedsięwzięć nie dotyczy kwestii finansowych, mówiąc inaczej, nie dotyczy ich przede wszystkim, ale ma dotyczyć także elementów jakościowych, odchodzi się od kryterium ceny jako od kryterium przeważającego.

Głównymi kryteriami są przede wszystkim podział zadań i ryzyk w partnerstwie publiczno-prywatnym, sposób realizacji przedsięwzięcia, termin realizacji przedsięwzięcia, podział zadań, sposób przeprowadzenia robót budowlanych, sposób wykończenia, itd. Jest bardzo dużo kryteriów jakościowych. W przypadku partnerstwa publiczno-prywatnego mamy dwa kryteria, które obowiązkowo muszą być zastosowane. Jest to podział zadań i ryzyk, ponieważ jest to główna cecha partnerstwa publiczno-prywatnego. Jeżeli przewidywane są płatności – mówimy tutaj o opłacie za dostępność ze strony podmiotu publicznego – jest również kryterium wysokości i terminu płatności ze strony podmiotu publicznego. Są to dwa obowiązkowe kryteria, które są przewidziane w ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym. Chociażby po tym jest bardzo łatwo poznać, czy mamy do czynienia z postępowaniem o wybór partnera prywatnego, ponieważ kryteria te muszą się znajdować wśród kryteriów oceny ofert. Jeżeli ich nie ma, albo jest to błąd, albo nie jest to postępowanie o wybór partnera prywatnego.

Kolejnym elementem, ciekawostką odróżniającą tego rodzaju postępowania, jest to, że po wyborze oferty najkorzystniejszej najczęściej poza postępowaniem – można powiedzieć, że jest to też pewnego rodzaju procedura – mamy jeszcze zamknięcie finansowe projektu. Ze względu na to, że partner przynajmniej w części, o czym mówiliśmy już na poprzednim spotkaniu, ma finansować przedsięwzięcie, dlatego że jeżeli podmiot publiczny finansowałby je w całości bez przeniesienia jakiegokolwiek ryzyka, byłoby to zwykłe zamówienie publiczne, a nie partnerstwo publiczno-prywatne, najczęściej jest zobowiązany, po pierwsze, do położenia na stole wraz z ofertą promesy finansowania, do załączenia takiej promesy lub innego dokumentu, który uprawdopodabnia to, że finansowanie projektu będzie. Pamiętajmy, że umowy w partnerstwie publiczno-pry-

watnym zawierane są na okres kilkunastu lub kilkudziesięciu lat. Finansowanie musi więc dotyczyć realizacji całego przedsięwzięcia. W związku z tym nie może być sytuacji, że podmiot publiczny wybierze partnera prywatnego, a nie ma finansowania, gdyż oznaczałoby to, że podmiot publiczny musi wziąć ryzyko finansowania na siebie. Czasem jest tak, że w części bierze, ale w części musi zapewnić je partner prywatny.

Sytuacja jest następująca. Pomimo konsultacji z bankami na samym początku, jak powiedzieliśmy, na etapie przygotowawczym kiedy możemy się zorientować czy projekt jest bankowalny, czy będzie jego finansowanie, trudno mówić o ostatecznych warunkach finansowania na etapie składanie ofert. Finansowanie domykane jest dopiero z konkretnym partnerem prywatnym. Banki wiedzą, że wygrał on postępowanie, że na pewno będzie stroną umowy o partnerstwo publiczno-prywatne, znają sytuację finansową firmy, wiedzą, jakie są warunki. Wówczas wszystkie strony, podmiot publiczny, podmiot prywatny i bank siadają do stołu i domykają finansowanie.

Spektakularnym przykładem, gdzie już nikt nie pamięta, kiedy procedura wyboru partnera prywatnego została zakończona, a dopiero co zostało zamknięte finansowanie projektu, jest projekt szpitala w Żywcu. Nie wiem, czy państwo o tym słyszeliście. Jest to jeden z projektów partnerstwa publiczno-prywatnego, gdzie procedura wyboru partnera prywatnego zakończyła się cztery lub pięć lat temu. Partner prywatny został wybrany, została podpisana umowa. Proszę państwa, ze względu na nasze realia, ze względu na polskie prawo, ze względu na budowę szpitala oraz gwarancje finansowania dla partnera prywatnego w stosunku do jednorocznych kontraktów z Narodowym Funduszem Zdrowia, który z mocy prawa nie jest w stanie zagwarantować finansowania na dłuższy okres, samo zamykanie finansowania po to, żeby strony mogły być siebie pewne, że jest finansowanie projektu, żeby mogły pozyskać finansowanie z innych źródeł, trwało ponad dwa lata, dlatego że w tym przypadku nie ma długoletniej gwarancji z Narodowego Funduszu Zdrowia. Projekty szpitalne, projekty związane ze służbą zdrowia bardzo często borykają się z problemem różnych regulacji prawnych, które po prostu utrudniają domykanie finansowania. Jest to jednak bardzo ważny element związany z tym, że mamy zamkniętą procedurę wyboru partnera prywatnego. Mamy natomiast jeszcze domykanie finansowania w dłuższym okresie.

W trakcie postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego, oprócz aspektów technicznych i organizacyjnych, jak takie przedsięwzięcie sfinansować i przeprowadzić, obydwie strony uzgadniają treści umów. To też jest nowość, jeżeli chodzi o zwykłe postępowania, dlatego że najczęściej wzorzec umowy jest dawany od razu na początku ze specyfikacją istotnych warunków zamówienia i negocjuje się go z partnerem prywatnym. W przypadku procedur koncesyjnych, w przypadku partnerstwa publiczno-prywatnego kiedy szczegóły lub elementy, zasady współpracy od strony technicznej, finansowej, ekonomicznej są już omówione, kiedy podmiot publiczny przyjął pewne rzeczy, bardzo często pod koniec dalsza praca w trakcie negocjacji polega na negocjacjach zapisów samych umów.

Bardzo często jest tak, że umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym stanowi jeden dokument, natomiast załącznikami do niej są umowy, które określają poszczególne etapy współpracy partnerów. Jest umowa o roboty budowlane, umowa o zarządzanie. W zależności od dziedziny, od branży, w jakiej jest realizowany projekt, mogą to być dodatkowe umowy dostaw, mogą to być umowy ubezpieczeniowe, mogą to być umowy o finansowanie. Tego wszystkiego dotyczą negocjacje. Ostateczne umowy stanowią załącznik do specyfikacji istotnych warunków zamówienia i są przekazywane partnerom wraz z zaproszeniem ich do składania ofert. Bardzo często zdarza się jednak tak… Powiem inaczej, nigdy nie jest tak, że strony w całości zgadzają się co do zapisów umowy. Zazwyczaj później są pytania do projektów umów, do dokumentów. Jeżeli chodzi o spalarnię w Poznaniu, która jest realizowana w formule partnerstwa publiczno-prywatnego, na etapie pomiędzy przekazaniem specyfikacji i zaproszeniem do składania ofert a wyborem oferty najkorzystniejszej zostało złożonych kilka tysięcy pytań do dokumentów pomimo trwających prawie rok negocjacji i zapisów umowy.

Po to, żeby państwo mogli to sobie wyobrazić, powiem że dokumentacja dotycząca projektów partnerstwa publiczno-prywatnego bardzo często liczy kilka tomów umów,

spokojnie ponad tysiąc stron. Są to zatem ogromne dokumenty. Stąd długość trwania procedury. Można sobie wyobrazić, jak wyglądają spotkania i rundy negocjacyjne w przypadku negocjacji takich przedsięwzięć.

Jeżeli chodzi o sposób udziału partnera prywatnego w postępowaniu, warto zwrócić uwagę – jest to bardzo ciekawe – że w przypadku projektów partnerstwa publiczno -prywatnego najczęściej partnerami, podmiotami zainteresowanymi w realizacji takiego partnerstwa są spółki celowe, bardzo często spółki w organizacji, które są tworzone przez firmy dla celów realizacji określonego przedsięwzięcia. Powtórzę, ponieważ już o tym mówiłam, że nie same firmy budowlane bądź operatorzy infrastruktury biorą udział w postępowaniach, tylko tworzą oni spółki celowe, które mają odrębne budżety, łatwiej jest im pozyskać finansowanie. Takie spółki celowe biorą udział w postępowaniu. Obecnie ustawa – Prawo zamówień publicznych ułatwia podobnym spółkom wzięcie udziału w postępowaniu, ponieważ tylko w ograniczonym stopniu mogą się one wykazać spełnieniem warunków formalnych, szczególnie jeżeli są to spółki dopiero w organizacji.

Warto przy tym wskazać podstawową odrębność postępowania koncesyjnego w stosunku do postępowania w oparciu o obecną ustawę – Prawo zamówień publicznych, ponieważ do nowej ustawy będą wprowadzone regulacje na podobieństwo przepisów koncesyjnych. Chodzi mianowicie o to, że obecnie w postępowaniu koncesyjnym mamy taką sytuację, że partner prywatny składający wniosek o udział w postępowaniu składa tylko oświadczenie o tym, że spełnia warunki udziału w postępowaniu, nie składa żadnych dokumentów. Dopiero kiedy jego oferta zostanie wybrana jako najkorzystniejsza, wówczas na wezwanie koncesjodawcy, czyli podmiotu publicznego, jest zobowiązany do uzupełnienia dokumentów. W praktyce niestety bardzo często jest tak – jest to może biznesowa praktyka w pewien sposób uzasadniona tym, że podmioty szukają partnerów do realizacji przedsięwzięcia i zakładając spółkę celową nie do końca wiedzą, jak ona będzie ostatecznie ustrukturyzowana w zależności od tego, w którą stronę pójdą negocjacje – że podmioty składają oświadczenia, iż spełniają warunki, a muszą się wylegitymować dopiero pod koniec przedsięwzięcia.

Na koniec chciałabym państwu przedstawić przypadek z praktyki związany z udziałem w postępowaniu spółki celowej, której udziałowcami były firmy zagraniczne. Pomijam fakt, że przy postępowaniu bardzo często jest tak, że firmy te bardzo często nie znają realiów polskich zamówień publicznych. Będąc doradcami jednego z podmiotów publicznych przy bardzo dużym projekcie mieliśmy prawdziwą sytuację – jest to dygresja, a nie ten przykład, o którym chciałam powiedzieć – że nagle w dniu składania ofert oferta od firmy spłynęła do nas jako do firmy prywatnej, a nie do podmiotu publicznego, ponieważ dla firm zagranicznych było to właściwie bez znaczenia, uznały, że skoro jesteśmy doradcą, możemy przekazać ofertę. Niestety tak się nie stało. Pomimo tego że została przekazana informacja, że oferta wpłynęła błędnie, firma nie zdążyła przekazać jej do podmiotu publicznego. Niestety ostatecznie nie wzięła udziału i nie złożyła oferty.

Przykład, o którym głównie chciałam opowiedzieć, wiąże się z tym, że w postępowaniu miałam do czynienia ze spółką celową, która po prostu zapomniała zarejestrować się w KRS-ie. Minęło pół roku i stanęliśmy przed problemem, że w negocjacjach z podmiotem publicznym uczestniczy podmiot, który de facto już nie istnieje. Najczęściej takie przypadki zdarzają się z firmami zagranicznymi, które nie wiem z jakich powodów, ponieważ często reprezentowane są przez renomowane kancelarie i doradców, popełniają tego typu błędy lub pomyłki. Minął sześciomiesięczny termin na zarejestrowanie się w KRS-ie, ale spółka nie została zarejestrowana. De facto na jednym spotkaniu negocjacje były prowadzone z podmiotem, który nie istnieje. Taka sytuacja nie jest przewidziana w polskim prawie, w przepisach dotyczących zamówień publicznych. Ostatecznie wykluczyliśmy ten podmiot z postępowania, czego firmy, które były udziałowcami spółki, nie rozumiały. Nie rozumiały, dlaczego nie mogą od nowa założyć spółki pod tą samą nazwą i dalej brać udziału w postępowaniu, kontynuować negocjacje niby jako ten sam podmiot, ale założony od nowa. Oczywiście nie mogliśmy tego zaakceptować. W tego typu postępowaniach zdarzają się takie przypadki.

Na koniec przed posiedzeniem wyjazdowym, które odbędzie się we wtorek, chciałabym zwrócić uwagę na ciekawe elementy, o które warto by było zapytać. Mam nadzieję,

że będzie okazja, żeby posłuchać doświadczonych samorządowców, którzy realizują tego typu projekty. Chodzi mianowicie o to, jak przebiegały negocjacje, jaki ostatecznie został uzgodniony zakres prac partnera prywatnego, ponieważ akurat te projekty są w fazie realizacji, wreszcie jak wygląda finansowanie projektu, tym bardziej że mamy do czynienia między innymi z projektem, który jest najtrudniej sfinansować w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, ponieważ jednym z projektów jest projekt szpitalny. Mamy tam do czynienia z kontraktowaniem przez Narodowy Fundusz Zdrowia, które jest z roku na rok, nie ma zapewnionego długoletniego finansowania. W związku z tym warto dowiedzieć się, jakie są gwarancje, jaki jest sposób zapłaty wynagrodzenia, jak wyglądała procedura wyboru partnera prywatnego, ponieważ właśnie to stanowi clou partnerstwa. Myślę, że jest o najbardziej interesujące, tym bardziej że sposób przeprowadzenia negocjacji, zwoływania rund negocjacyjnych, prowadzenia negocjacji, wszystko to obecnie tworzy się w praktyce, ponieważ nie są to kwestie uregulowane prawnie. Mamy już dobre praktyki, które wskazują, jak organizować rundy negocjacyjne, ale cały czas jest to w sferze praktyki. Nie ma regulacji, aczkolwiek mamy stronę Platformy Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, którą wcześniej przywoływałam. Są tam zaprezentowane i podręczniki, i wytyczne, jak prowadzić postępowania.

Ponieważ zostałam poproszona, żeby było to w miarę szybko, żeby jako podsumowanie przekazać państwu najważniejsze sprawy, myślę że z mojej strony to wszystko. Jeżeli po naszych spotkaniach są jakieś pytania, bardzo proszę, ponieważ jest trochę czasu, żeby ewentualnie podyskutować, jeżeli coś państwa zastanowiło, jeżeli chcielibyście państwo o coś zapytać, mając jakieś przemyślenia. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Joanna Scheuring-Wielgus (N):

Dziękuję, pani Agato, nie tylko za dzisiaj, ale też za poprzednie dni. Otwieram dyskusję. Czy są jakieś pytania? Nie ma pytań. Rozumiem, że pytania będą na posiedzeniu wyjazdowym. Kiedy wyjedziemy, będą otwarte dyskusje. Mam nadzieję, że tak będzie. Zamykam więc dyskusję.

Zamykam również posiedzenie. Informuję, że protokół z posiedzenia z załączonym pełnym zapisem jego przebiegu będzie do wglądu w sekretariacie Komisji. Dziękuję serdecznie.